

家庭农场主的企业家能力发展困境及原因

杨灿君, 曹 鹏, 姚兆余
(南京农业大学 人文与社会发展学院, 江苏 南京 210095)

摘要:家庭农场实行的是企业化管理方式,而家庭农场主作为家庭农场的生产者和经营者,是这一组织形式运作的载体和灵魂,因此家庭农场主的企业家能力对家庭农场的发展有着重要影响。为促进家庭农场主的企业家能力提升,通过对 45 位家庭农场主的问卷调查和开放式访谈,发现家庭农场主在专业技术水平、管理能力、生产经营能力、销售能力以及人际交往能力等方面面临着发展困境,并对困境产生的成因进行了深入剖析,在此基础上提出了相应的对策建议。

关键词:家庭农场主;企业家能力;发展困境

中图分类号:F32 文献标识码:A 文章编号:1002-2767(2016)12-0121-06 DOI:10.11942/j.issn1002-2767.2016.12.0121

2013 年中央一号文件首次提出“家庭农场”的概念,并明确将家庭农场作为农业生产经营的重要载体进行扶持。农业部将家庭农场界定为以家庭成员为主要劳动力,从事农业规模化、集约化、商品化生产经营,并以农业收入为家庭主要收入来源的新型农业经营主体。家庭农场在推进农业规模化经营、提高农业生产效益、转变农业生产方式等方面起到了重要作用。学术界自 2013 年以来对家庭农场也进行了大量研究,但当前已有研究主要是集中于家庭农场的内涵、发展路径、适度规模的测算、发展的影响因素以及存在的问题等宏观层面,而围绕微观层面——家庭农场主展开研究的成果较为稀少。在家庭农场的运营过程中,家庭农场主作为家庭农场的生产者和经营者,是这一组织形式运作的载体和灵魂,家庭农场经营效益的高低、运行质态的优劣都与家庭农场主所具备的企业家能力高低有密不可分的关系。因此,如何促进家庭农场主的企业家能力提升是一个值得研究的重要课题,对政府引导、扶持和规范家庭农场的发展也具有一定的参考价值。

1 资料来源

本文的资料搜集主要是采用问卷调查和深度访谈法,组织社会学系学生于 2015 年暑假期间,

对江苏省(南通、苏州、南京)、浙江省(杭州、宁波、嘉兴)的 45 家家庭农场进行了实地调研,对 45 位家庭农场主做了问卷调查和开放式访谈,并对问卷调查数据和访谈资料进行了整理(见表 1)。

表 1 45 位家庭农场主的基本情况
Table 1 The basic situation of 45 family farmers

家庭农场主 Family farmers	选项 Option	人数 Number people	百分比/% Percentage
性别 Gender	男	37	82.22
	女	8	17.78
文化程度 Level of education	小学	2	4.44
	初中	14	31.11
	高中	15	33.33
	大学及以上	14	31.11
年龄 Age	20~29 岁	2	4.44
	30~39 岁	4	8.89
	40~49 岁	17	37.78
	50~59 岁	20	44.44
	60 岁及以上	2	4.44
以前的职业 Previous career	生产(或养殖)大户	18	40.00
	贩销大户	6	13.33
	农技人员	7	15.56
	村干部	5	11.11
	其他人员	9	20.00
最主要的经营业务 Main business	蔬菜水果类	25	55.56
	粮食作物类	6	13.33
	家禽养殖类	7	15.56
	花卉苗木类	7	15.56
2014 年净利润 Net profit in 2014	尚未盈利	9	20.00
	10 万元以下	5	11.11
	10 万~50 万元	21	46.67
	51 万~100 万元	7	15.56
	100 万以上	3	6.67

收稿日期:2016-10-26
基金项目:教育部人文社会科学研究青年基金资助项目(11YJC840061);南京农业大学中央高校基本科研业务费人文社会科学研究基金探索资助项目(SKTS2016021)
第一作者简介:杨灿君(1983-),女,浙江省义乌市人,博士,讲师,从事农村社会学研究。E-mail: yangcanjun@njau.edu.cn。
通讯作者:姚兆余(1965-),男,博士,教授,从事农村社会学研究。E-mail: yaozhaoyu@njau.edu.cn。

1.1 农场主的人口学特征

在 45 位农场主的人口学特征方面,大多数家庭农场主为男性,平均年龄 49.7 岁,50 岁及以上的农场主较多,说明农场主的整体年龄结构偏大,高中及以上文化程度的农场主占 64.44%,可见大多数农场主的受教育程度还是相对较高的。

1.2 农场主的来源和主要经营业务

在农场主的来源方面,体现了来源的多样化,除了生产(或养殖)大户以外,还有贩销大户、农技人员、村干部、个体户等等。在主要经营业务方面,蔬菜水果类的家庭农场最多,由于尚处于家庭农场发展的起步阶段,有 20%的家庭农场尚未盈利,还处于前期投入阶段,而有的家庭农场才成立短短几年时间,就已获得较好的经济收益,有 22.23%的家庭农场在 2014 年利润超过了 50 万元,其中有 6.67%的家庭农场利润达 100 万元以上,体现了家庭农场在规模经营上的优势。

2 企业家能力发展困境的表现

家庭农场实行的是企业化管理方式,是以现代企业标准化的方式来管理家庭农场的生产经营活动,家庭农场主作为经营管理者,在家庭农场的生产、经营和决策中发挥核心作用,其企业家能力对家庭农场的发展有着重要影响。目前,学者们对企业家能力所包含的内容有不同的理解,总体而言,学者们普遍提到的企业家能力有技术能力、组织能力、管理能力、关系能力等^[1-2]。而 Robert Napier 认为家庭农场主只有具备较高科技文化素质、科学管理水平和市场洞察能力,才能成功经营家庭农场^[3]。因此,结合前人的研究观点以及家庭农场的实际情况,笔者认为,家庭农场主的企业家能力主要包括专业技术能力、管理能力、生产经营能力、销售能力和人际交往能力这五个方面。当前中国的家庭农场主尚属于新生事物,其成长仍处于一个探索期,在企业家能力发展方面还存在着困境。

2.1 专业技术水平离现代化生产要求还较远

缺乏专业技术的支持,就导致农产品的附加值较低,利润空间狭窄,也削弱了家庭农场缺乏市场竞争力。在对自身专业技术水平的评价上,认为自身专业技术水平一般、比较差和很差的农场主占调查总数的 44.45%,说明农场主的专业技术水平尚未达到家庭农场的要求。家庭农场的发展应当由单纯追求规模化生产向采用先进技术生

产转变,但当前真正掌握现代化技术的家庭农场主并不多,在访谈中,对自身专业技术水平评价较高的农场主表示,生产技术主要靠自己的经验实践以及向经验丰富的农场主请教学习,而专业技术水平较低的农场主则表示,由于自身不懂农业技术,主要依赖聘请技术丰富的农民来把关。

表 2 家庭农场主对自身专业技术水平的评价

Table 2 Professional technology level evaluation of family farmers		
水平 Level	人数 Number of people	百分比/% Percentage
很强	10	22.22
比较强	15	33.33
一般	11	24.44
比较差	5	11.11
很差	4	8.89

2.2 管理能力与企业家身份不匹配

家庭农场作为管理者,需要更多地表现出企业家才能,具备较好的管理能力,才能维持家庭农场的稳定运营。跟专业大户相比,家庭农场需要管理的内容更多,包括生产规划、财务预算管理、雇工管理、风险管理等方面,在问卷调查中,有 60%的家庭农场主认为自己的管理能力很强或比较强,但也有 40%的家庭农场主认为自己的管理能力一般或比较差,有的家庭农场主表示为了更好的管理农场,只能吃住在农场。

表 3 家庭农场主对自身管理能力的评价

Table 3 Management ability evaluation of family farmers		
水平 Level	人数 Number of people	百分比/% Percentage
很强	12	26.67
比较强	15	33.33
一般	14	31.11
比较差	4	8.89

2.3 生产经营能力无法满足规模化经营的需求

家庭农场主不仅仅是农产品的生产者,更是家庭农场的经营者,需要具备一定的生产经营技能,在经营农场的过程中通过对生产要素的优化配置来实现利润的最大化。但在家庭农场的现实经营中,家庭农场主却面临着种种困境,在问卷调查中,农场主认为生产经营中遇到的最主要困难

前三名依次是生产成本过高、销售渠道不稳定、资金周转困难。比如,采购现代机械设备的费用较高,雇佣人工的成本以及租赁土地的成本也在不断上涨,这就导致生产成本过高;由于家庭农场实行规模经营,需要前期投入大量的资金,而农产品的生长周期又较长,使得家庭农场主普遍面临资金短缺和周转困难;此外,由于受农产品市场供求关系的影响,家庭农场的销售渠道也不稳定。由于家庭农场主的生产经营能力有限,生产经营中面临的这些难题也难以得到有效解决。

表 4 家庭农场主面临的生产经营难题
Table 4 Production and business operation
problem of family farmers

水平 Level	人数 Number of people	百分比/% Percentage
生产成本过高	12	26.67
销售渠道不稳定	10	22.22
资金周转困难,融资难	10	22.22
土地来源不稳定	7	15.56
农业生产技术有限	6	13.33

2.4 销售能力面临新的挑战

家庭农场的规模化生产对农场主的销售能力是一个巨大挑战。问卷调查的数据显示,家庭农场主在销售农产品时,面临的销售难题主要是:缺乏及时有效的市场信息,缺乏自主品牌、客户分散不稳定以及缺乏政府的政策扶持。

表 5 家庭农场主面临的销售难题
Table 5 The sales challenges facing
for family farmers

水平 Level	人数 Number of people	百分比/% Percentage
缺乏市场信息	15	26.67
缺乏自主品牌	12	22.22
客户分散、不稳定	12	22.22
缺乏政策扶持	6	15.56

家庭农场主的销售能力不足也由此表现为两个方面:

一是市场信息的采集能力较弱,产品销售以传统销售渠道(直接销售和通过集贸市场销售)为主,缺乏创建新的销售渠道的能力,而能够利用电子商务平台销售的农场主较少,即使有,也主要是年轻的农场主才会使用,比如南京市 HM 家庭农

场主利用微信朋友圈打造小众农场,同时采用会员制,通过提前预交年费的方式,根据客户的订单进行蔬菜种植,保证了销路。

二是建立农产品品牌的能力较弱。在 45 家家庭农场中,只有 19 家家庭农场有自己的注册商标,占调查样本总数的 42.22%。农业企业可以通过确认产品品质等级,在此基础上创建品牌,并通过推广品牌提升知名度,从而促进农产品的价格和销售量的上涨,但家庭农场主即使有品牌,品牌的知名度也不高,这 19 家家庭农场虽然注册了商标,但没有一家是中国名牌商标,品牌的知名度低,而且家庭农场主也没有能力和精力去推广它,因此缺乏利用品牌与高度组织化的流通主体进行讨价还价的优势,更有甚者,如果品牌被同村人或同类型生产者冒用,也没有资本去维权。从这个角度看,家庭农场主建立品牌营销理念的路仍旧任重道远。

2.5 人际交往能力受限于熟人关系

家庭农场主生活在农村社区中,在生产和生活中都需要与村庄中不同的人打交道,特别是在资金筹集和土地流转这两方面,熟人关系的影响最明显。

一是资金的筹集主要是靠熟人关系。家庭农场的发展有一定的资本门槛,在农场主的经营过程中,购买农资、租赁土地、雇佣劳动力、基础设施建设等的资金投入较大,对资金的需求较高。家庭农场主的资金主要来自于家庭自有资金,同时外部资本的可得性对家庭农场的后续发展也是不可或缺的。在 45 家家庭农场中,有 36 家家庭农场在经营过程中遇到过资金困难,解决资金困难的主要途径是向直系家族成员借钱、向亲戚朋友借钱、信用社贷款。如果家庭农场主没有一定的熟人关系网络,则无法筹集到足够的资金,在一定程度上影响了家庭农场规模的扩大,甚至影响了家庭农场的正常运行。

表 6 家庭农场主解决资金困难的主要途径
Table 5 Main way to solve the financial
difficulties for family farmers

水平 Level	人数 Number of people	百分比/% Percentage
向直系家族成员借钱	11	24.44
向亲戚朋友借钱	25	55.56
信用社贷款	23	51.11

社会融资	3	6.67
------	---	------

二是土地的流转主要基于血缘和地缘关系。土地流转主要有两种方式,一种是通过社区(村)整体推进,统一流转给农场主,一种是农场主与农户私下自愿流转,目前以私下流转为主,这就要看农场主和农户之间的关系亲密程度了。在土地流转的过程中,家庭农场主认为最主要的困难有三个:土地流转价格逐年上涨(57.78%)、集中土地连片少(35.56%)、土地流转产生纠纷多(15.56%)。家庭农场主需要先支付土地租金才能租赁到土地,而土地租金在不断上涨,如果跟出租土地的农户关系较好,可以用比较低的价格租到土地,而没有关系的家庭农场主只能支付较高的租金,有的土地租金已经上涨到86.7元·hm⁻²,有农场主就表示:我承包了有30几户农民的地,每一家都要跑十趟八趟才能谈成。同样受熟人关系的影响,导致家庭农场主能够集中连片的土地也较少,从而会影响到机械化操作,同时,由于私下签订合同或者口头协议,还会产生比较多的土地流转纠纷。

表 7 家庭农场主面临的土地流转难题

Table 7 Land circulation problem for family farmers		
水平 Level	人数 Number of people	百分比/% Percentage
土地流转价格逐年上涨	26	57.78
集中连片土地少	16	35.56
土地流转产生纠纷多	7	15.56
土地流转时间偏短	7	15.56

3 企业家能力发展困境的成因分析

家庭农场的生成和发展是嵌入在农村社会中的,家庭农场主也是嵌入在农村社会的关系网络中的^[4],因此,对家庭农场主在企业家能力发展困境的成因分析不能脱离其赖以生存的农村社会文化环境。通过对45位家庭农场主的调研,本文认为家庭农场主企业家发展困境的成因主要有5个方面。

3.1 传统农业生产观念的制约

现代农业的经营理念需要以市场为导向,追求利润最大化,这就要求家庭农场主懂技术、会经营、善管理,即能够注重农业标准化生产、经营和管理,针对市场需求,采用新技术生产高附加值的

农产品,降低市场风险,提高农产品的市场竞争力。但在家庭农场的实际运行过程中,部分家庭农场主的传统农业生产观念仍旧根深蒂固,从事农业生产还停留在依靠经验的层面。同时,有的农场主由于缺乏长远规划意识,在经营规模的不断扩大的同时,管理理念和能力的更新却没有跟上,导致经营不善现象的出现。

3.2 农业职业教育的缺乏

当前,中国高等教育的普及率已明显提高,但农业职业教育的缺乏却与高等教育的快速发展形成了鲜明的反差。农业职业教育资源相当匮乏,高等农业院校的数量较少,且以书面教育为主,实践操作机会较少,而专门针对家庭农场主培育的相关教育资源更少。同时,由政府相关部门专门针对家庭农场主的培训活动也较少,为家庭农场主举办的培训活动效果也不佳,比如培训的内容太过宽泛,培训的时间安排不合理,为家庭农场提供的有关经营管理方面的专业培训较少等等,导致政府部门组织的活动对家庭农场主吸引力不足,家庭农场主专业水平、能力提升的机会较少。

3.3 农村社会阶层的变迁

随着农村市场经济的发展以及农村劳动力的流动,农村的社会阶层已经被重构,分化成职业多样化、收入差距不断加剧的不同阶层^[5]。构成家庭农场主这一群体的成员也是多样化,主要是来自于专业大户和技术人员、拥有经济资本的富裕阶层以及拥有政治资本的村干部等。这就给家庭农场主这一新兴职业农民群体的发展带来两方面的影响,一方面是富裕阶层和村干部等抓住政府大力发展新型农业经营主体的机遇,凭借资金优势和政治优势建立家庭农场,特别是在经济发达地区的农村,土地的收益在不断增大,富裕阶层和村干部通过建立家庭农场以此获得较多的经济收益和政策收益,但他们本身并不是专业大户,对农业了解较少,因此在一定程度上拉低了家庭农场主的人力资本水平;另一方面,虽然农村社会阶层发生了变迁,但农民的社会地位仍较低,年轻人很少愿意从事农业,有勇气当农场主的更少,因此,已有的家庭农场主大多数是年龄偏大的专业大户,他们在专业技术水平、经营管理能力等方面也难以匹配现代化农业的要求。

3.4 项目制实施的意外后果

自从税制改革实行以后,国家财政更加集权化,国家财政的主要划拨形式之一体现为“项目

制”,即各部门以项目的形式将专项资金下拨给地方政府,下级政府则通过项目申请的方式争取项目资金。项目制实施的主要动因是中央用项目分配和奖励机制来引导、调动、激励地方政府推动政策的实施,同时充分调动项目承包者的积极性^[6]。自2013年中央提出发展家庭农场以来,中央也通过项目制大力推广家庭农场的发展。但在项目竞争性发包的制度逻辑下,并不是谁最需要项目资源就能得到项目,而是谁最可能完成任务并达到项目要求才能得到项目^[7]。再加上项目数量的有限性,项目制的实施并没有达到理想的效果,反而对家庭农场的发展产生了一系列意外后果,对家庭农场主的影响主要有:

一是项目制的实施只对一部分家庭农场主有利,根据农业部经管总站2015年的专项统计,只有6.6%的家庭农场获得了财政资金扶持。那些经济实力强或者与政府部门联系紧密的家庭农场主,特别是示范性家庭农场,可以获得更多的项目补贴和奖励,从而使得“马太效应”显现:强者更强,弱者更弱。而且这些项目资金还成为家庭农场的主要收益来源,以弥补其在规模化经营中因生产成本过高造成的低收益,但这又进一步加深了家庭农场对政府奖励和补贴的依赖,甚至有的农户成立家庭农场主要目的是为了获得政府的各种奖金和补贴,家庭农场主将很大一部分精力放在跑项目上,从而削弱了其优化经营模式的内在动力,偏离了项目制实施的初衷。

二是项目制带来的经济报酬诱导地方政府积极推动当地家庭农场的发展,这也可能导致地方政府为了凸显政绩,盲目壮大家庭农场的数量,审批把关不严,使得一部分不符合要求的人也有机会成为家庭农场主,从而导致家庭农场主的质量参差不齐。比如笔者在实际调研的过程中发现,有的地方政府要求每个村都要有两家家庭农场,为完成任务,村干部就动员有经济实力的企业老板来成立家庭农场,从而达到考核指标的要求。但这一部分人的主要精力还是在自己的企业,对家庭农场的发展并不真正感兴趣,家庭农场的收益也只占他们家庭经济收入中的一小部分,因此,由他们经营的家庭农场能否可持续发展也值得怀疑。

3.5 人际关系网络的嵌入性

家庭农场主经营的土地通常是在本村范围内,这也就意味着家庭农场主的生产经营活动是

嵌入在村庄的人际关系网络之中的。这在一方面给家庭农场主带来了好处,比如可以通过亲朋好友的关系解决融资难问题,通过熟人关系在村庄内比较顺利地得进行土地流转,在农忙时也可以比较顺利地得雇佣到同村人帮忙。但另一方面也给家庭农场主带来了不便之处,主要体现为:一是由于农场主的人际关系网络范围有限,导致能够流转的土地规模也有限,跟同村的其他农场主、专业大户之间对土地流转存在着竞争关系,同时也很难从周围村庄租赁土地,最终导致土地流转的规模不大;二是有的村民看到农场主家庭农场主有较好的盈利能力,又会眼红其收益,土地流转时要价较高,或者雇工时要求工资较高,有的村民还会对家庭农场的农作物、农具等顺手牵羊,碍于人情关系,家庭农场主也只能通过说好话的方式尽量减少这类经济损失;三是基于熟人社会的人际关系网络也局限了销售市场的扩大,大部分农场主是通过同行朋友介绍来获取相关市场信息,而同行朋友的市场信息同质性较高,且相互存在竞争关系,与大批发商、大龙头企业缺乏讨价还价的能力,缺乏有效的市场信息,削弱了其市场谈判能力。

4 破解企业家能力发展困境的对策建议

加快培育一批有知识技术、经营管理能力、高素质的职业化家庭农场主是实现农业经营方式现代化的重要内容,这也是一项长期而艰巨的系统工作。要破解家庭农场主的企业家能力发展困境,就需要有针对性的对策建议。

4.1 加强家庭农场主培训的针对性

积极开展针对家庭农场主的专业培训,提高家庭农场主各方面的能力。一是创新培训方式,如建立家庭农场农技特派指导员制度,指导家庭农场主应用新技术,引进优质高产新品种、种养新模式;二是注重培训内容的实用性,根据家庭农场主实际需求,分批次安排不同类型的家庭农场主进行业务培训,提升专业技能,同时在生产规划、成本核算、财务管理、品牌打造、市场观念、法律意识等方面提供专业培训,全方位提升家庭农场主的经营理念 and 经营素质;三是定期组织家庭农场主到经营质态好的示范性家庭农场进行实地学习和经验交流,如上海松江、浙江宁波、湖北武汉等地的家庭农场发展模式,汲取有益的实战经验,真正提高家庭农场主的经营管理能力。

4.2 兼顾项目制和普惠型政策的实施

一方面,政府应扩大惠农政策的宣传力度,让更多的家庭农场主了解专门针对家庭农场设立的项目制,如用于提高生产能力建设的财政专项发展资金、农业保险补助、贷款贴息等优惠政策,同时要保证项目制分配的公平和公正,加强对项目制实施的管理和监督,为家庭农场主的发展提供切实有效的帮助。另一方面,政府应加强普惠型政策的实施,如完善农田水利基础设施建设,改良种植条件,提高抵抗自然风险的能力,为家庭农场的长远发展创造良好的外部环境;将良种补贴、农资综合补贴等农业补贴直接发放给进行农业生产的农场主而不是出租土地的农户,保证农场主直接获益;规范土地流转,实行土地流转登记备案制,加强对土地流转的监督,规范土地流转合同,同时探索土地流转的奖补政策,激发小农户土地流转的积极性,从而实现土地的长期稳定承包关系,促进家庭农场的可持续发展。

4.3 成立家庭农场主协会

成立家庭农场主协会,建立农场主间的沟通平台、信息共享平台和技术交流平台,削弱基于血缘和地缘的关系网络对家庭农场主的约束作用,建立基于业缘关系的职业共同体,同时帮助家庭农场主与政府协调沟通,运用政策导向争取更大的发展空间,促进家庭农场主之间相互协作、良性

竞争、共同做强。

4.4 引导先进人才进入家庭农场主队伍

从长远来看,要结合我国家庭农场发展的实际情况,支持和引导农业高校、科研院所、职业技术学校增设家庭农场发展所需专业,建设后备家庭农场主学徒见习基地培育平台,积极培养有文化、懂技术、会经营的大学生,并引导他们创办家庭农场,为家庭农场的持续发展提供合格人才,缓解家庭农场主老龄化问题,切实增强家庭农场发展后劲。

参考文献:

- [1] 贺小刚,李新春.企业家能力与企业成长:基于中国经验的实证研究[J].经济研究,2005(10):101-111.
- [2] 王庆喜.民营企业能力内在结构探析[J].科学学研究,2007(1):79-84.
- [3] Robert Napier. Family Farms Human Resources Development in the 21st Century[J]. World Agriculture, 2000, 2: 48-50.
- [4] 万江红,苏运勋.村庄视角下家庭农场的嵌入性分析[J].华中农业大学学报:社会科学版,2016(6):64-69.
- [5] 陈义媛.资本主义式家庭农场的兴起与农业经营主体分化的再思考[J].开放时代,2013(4):137-156.
- [6] 黄宗智,龚为纲,高原.“项目制”的运作机制和效果是“合理化”吗? [J]. 开放时代,2014(5):143-159.
- [7] 折晓叶,陈婴婴.项目制的分级运作机制和治理逻辑——对“项目进村”案例的社会学分析[J].中国社会科学,2011(4):126-148.

Development Dilemma and the Causes of Family Farmers' Entrepreneur Ability

YANG Can-jun, CAO Peng, YAO Zhao-yu

(College of Humanities and Social Development, Nanjing Agricultural University, Nanjing, Jiangsu 210095)

Abstract: Family farm carry out the enterprise management mode, and the family farmers are the producers and business operators of the family farm, they are the carrier and the soul of the organization operation, the entrepreneur ability of family farmers have important influence on the development of the family farm. In order to promote the ascend for entrepreneur ability of family farmers, through the questionnaire survey and open interviews of 45 family farmers, it was found that family farmers in professional technology level, management ability, the production and business operation ability, marketing ability and interpersonal skills, etc were faced with a dilemma, and the thorough analysis of the causes of trouble was carried on, the corresponding countermeasures and suggestions were put forward on this basis.

Keywords: family farmer; entrepreneur ability; development dilemma